

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL: FUNDAMENTOS, TEORÍAS E INDICADORES

J. LÓPEZ PÉREZ

Universidad Autónoma de Madrid

Resumen

Se hace una amplia revisión del concepto y la naturaleza de la estratificación social, subrayando las aportaciones, polémicas y críticas que han sido formuladas desde las distintas corrientes históricas de las Ciencias Sociales. Se dedica un apartado al estudio de las implicaciones metodológicas del concepto y a los variados procedimientos de medición propuestos para el análisis de los sistemas de estratificación.

Abstract

In this article we present a wide review of the concept and nature of social stratification, emphasizing the polemical contributions coming from the different historical trends in Social Sciences.

We devote the last pages to the methodological problems of the concept, and to the measurement procedures for analyzing the stratification systems.

Naturaleza y noción

Casi todos los acontecimientos de la vida humana ocurren en instancias de grupalidad. Los actos individuales, que parecen no tener más referentes que lo singular, están dotados de dimensión social. Su vínculo con la vida misma incorpora múltiples facetas por las que los valores, las normas, las ideas y las creencias se hacen comunes a gran parte de la colectividad o a vastas zonas más o menos definidas de la población. Hasta el simbolizar, capacidad esencial de nuestra especie, se halla presidido por ese universo de significaciones que constituye el marco social. Las sociedades aportan así los sistemas para la satisfacción y el desarrollo de sus poblaciones.

Pero la vida individual y social transcurre con dinámicas específicas, con modelos de conducta que impiden la identificación inmediata entre deseabilidad y realidad. El «estilo» de las sociedades no sólo marca los límites de lo fáctico sino que también define el valor de las conductas, la importancia del lugar de cada uno, la orientación de las relaciones. Y lo hace de modo diferencial, distinguiendo y separando a unos de otros. Introduce en la colectividad los fundamentos de la desigualdad social y los principios de jerarquización. Es a estos principios de desigualdad a los que denominamos estratificación social y a cuyo análisis se ha dedicado un número incalculable de esfuerzos en la historia del pensamiento social (Jackson, 1971).

Los estudios sobre estratificación han contribuido con eficacia a la comprensión de la conducta individual y social, explicando las razones que justifican la

jerarquización social, la existencia de estratos caracterizados por el poder, el prestigio o la riqueza, los mecanismos que mantienen respuestas y acciones individuales como sutiles formas de preservar la posición social (Bendix y Lipset, 1972). Todo ello significa que el proceso de jerarquización social, la pertenencia a una clase, tiene notable influencia sobre el orden de las experiencias, actitudes y conductas individuales, sobre la personalidad (Gerth y Mills, 1963) y sobre la vida microgrupual y societal. En un fenómeno en el que intervienen tan variados aspectos y en el que la prolífica investigación sobre el mismo ha cosechado de igual modo ingenuos diletantes y conspicuos estudiosos, una síntesis comprensiva de su diversidad se convierte en un oneroso ejercicio de selección.

Intentaremos exponer al menos las cuestiones más sobresalientes de la estratificación social: causas y funciones, teorías y modelos, tipos y procesos, formas o magnitud.

La noción de estratificación social está vinculada con el fenómeno de la desigualdad social. Significa los modelos, principios y formas colectivas que configuran la jerarquía social y que explican el modo cómo se construyen, conservan y cambian posiciones sociales, situaciones de rango y escala social. Casi todas las definiciones y conceptualizaciones existentes sobre la estratificación social vienen a señalar la importancia de los sistemas de ordenamiento jerárquico de las sociedades dentro de los que se desenvuelve la vida individual. Pero como los principios de los que se parte para probar las diferencias individuales y sociales que sustentan los modelos de jerarquización siguen interpretaciones diversas

sobre el fundamento de la diferenciación, los elementos esenciales de la desigualdad, las unidades de análisis o los medios psicosociales, conviene hacer una sucinta clasificación de los contenidos conceptuales que permita expresar con cierta claridad las explicaciones racionales que se postulan en la literatura social.

a) Los supuestos descriptivos de estratificación.

Parten de la consideración empírica de que las unidades sociales, individuos o grupos, se hallan encuadrados en los diversos escalones de la sociedad. Es un punto de vista que corresponde a una visión gráfica de la sociedad representada por una gran pirámide en cuyos escalones se sitúan los individuos formando capas más o menos diferenciadas. La diversidad conceptual se establece según las unidades de análisis que intervienen en la estratificación, es decir, se responde a la pregunta ¿Quiénes se estratifican?

En general las diferencias se organizan sobre los sujetos y sus diversas formas de encuadramiento social; individuos, familia, grupos:

«Para designar a una masa de personas de una determinada sociedad, que gozan más o menos de la misma condición, podemos usar la palabra estrato» (Davis, 1942).

«Por estratificación social generalmente se entiende el proceso por el cual los individuos, familias o grupos sociales se ordenan jerárquicamente en una escala» (Stavenhagen, 1971).

«Una clase social es, pues, un estrato más o menos endógeno, consistente en familias de prestigio aproximadamente igual que son o serían recíprocamente aceptables para la interacción "social" que culturalmente se considera como más o menos simbolizadora de igualdad» (Johnson, 1973).

«(...) puede ser utilizada para aludir a cualquier ordenamiento jerárquico de los grupos o estratos sociales que forman una sociedad» (Bottomore, 1973).

«Estratificación social es la clasificación (ascendente o descendente) de una sociedad en categorías demográficas según un determinado orden jerárquico y en virtud de unos criterios de valoración que son normativos en esa sociedad» (Wallner, 1975).

No faltan, sin embargo, quienes estiman que el sujeto de la jerarquización social no se constituye desde supuestos demográficos sino en base a atributos o características aportadas por las poblaciones. Así, se afirma que el sujeto de la estratificación son las «relaciones» entre las personas, precisamente porque el contenido de la interacción social incorpora todas las formas que «expresan» las cualidades que son materia prima para diferenciar a la gente:

«(...) cualquier recompensa o recurso desigualmente distribuido que tiende a ordenar las relaciones entre la gente, es también una dimensión de la estratificación» (Broom y Selznick, 1968).

b) Concepciones sobre los objetos diferenciados de la estratificación.

Hay definiciones que prestan mayor atención a los objetos sociales de asignación desigual y que se constituyen como los diferenciadores «reales» de la estratificación. A estas definiciones «distributivas» corresponde la idea de que el fundamento de la sociedad en clases es debido a una necesidad de autointegración de las sociedades que exige el mantenimiento de un nivel adecuado de bienes y recursos, más o menos escasos, para satisfacer las necesidades humanas a cambio de los cuales ofrece recompensas:

«Existe un modo en que los elementos del sistema de recompensas relacionales se hallan integrados en base a un sistema de ordenación en términos de estima» (Parsons, 1959).

«Estratificación social es el nombre desde el que los sociólogos estudian la desigualdad en la sociedad, es decir, la distribución desigual de bienes y servicios, derechos y obligaciones, poder y prestigio» (Littlejohn, 1972).

«Esencialmente, la estratificación social es la organización de desigualdades dentro de una sociedad, la distribución de recompensas y elementos escasos y la formalización de posiciones en algún orden jerárquico» (Dobriner, 1975).

c) Concepciones sobre los medios de estratificación.

Menos frecuentes son las tesis de quienes comprenden la estratificación como un modelo integrado y dinámico más propio de la diversidad psicosocial de la vida cotidiana. Al expresar que la estratificación es un modelo resultante de la intervención ambiental del individuo a través del sistema de relaciones caracterizado por el papel social y las actividades (profesionales, institucionales, sindicales, etc.), se resalta una visión interactiva que, conservando concepciones anteriores, permite considerar los medios y formas bajo los cuales una sociedad distribuye y asigna posiciones en múltiples dimensiones. Esta concepción, que involucra el «estilo» de las sociedades, sugiere métodos dinámicos del estudio de la estratificación más de acuerdo con las tendencias actuales de investigación:

«La consecuencia de la interacción entre diferenciación y valoración en la sociedad es un sistema de estratificación social, una estructura de desigualdades regularizadas en la que los hombres son situados más arriba o más abajo, de acuerdo con el valor que se concede a sus varios papeles y actividades sociales» (Barber, 1964).

Funciones de la estratificación social

La presentación de un epígrafe encabezado por la idea de función en la estratificación social responde a la necesidad, ya tradicional, de alargar el «continuo debate sobre la igualdad», como señala Lipset. Pertenecer a una vieja polémica de las ciencias sociales que enfrenta, por un lado, la necesidad funcional por parte de las sociedades de mantener posiciones de-

iguales y, por otro, la justificación empírica de que tales desigualdades se hallan siempre presididas por principios que sustentan el orden social.

La necesidad funcional de la estratificación responde al hecho de que la ocupación de posiciones sociales de tipo diferencial es requerida para conservar la autointegración social y la supervivencia de la sociedad misma. La capacidad y la cualificación son la garantía personal para una sociedad «desigualmente ordenada»: «La desigualdad social es así una idea inconscientemente desarrollada por la que las sociedades aseguran que las posiciones más importantes estén conscientemente ocupadas por las personas más cualificadas» (Davis y Moore, 1945).

A su vez, la sociedad debe garantizar el vínculo de las personas con su posición social, para que cumplan felizmente con el desempeño de sus papeles individuales. Para ello, la sociedad dispone de los recursos adecuados y su distribución (Davis y Moore, 1945):

1.º Conjunto de premios que operan como incentivos:

a) Incentivos económicos (ingresos, patrimonio, etcétera).

b) Incentivos estéticos (relativos a la fantasía, ocio y diversión).

c) Incentivos simbólicos (refuerzan la identidad del ego y su expansión).

2.º Distribución de premios e incentivos de modo diferencial según las posiciones sociales.

Davis y Moore (1945, 1949) describieron aquellas funciones sociales más relevantes del orden social que son objeto de estratificación:

Función religiosa.—Se refiere a la importancia del desarrollo simbólico de orden sagrado.

Función gubernamental.—Relativa a todos los grandes aspectos del poder y organización sociales.

Función económica.—La riqueza, la propiedad y el trabajo son los contenidos habituales de esta función.

Función técnica.—Contiene los aspectos relativos al conocimiento técnico y científico.

Barber (1964) ha desarrollado los aspectos funcionales de la estratificación ajustados al principio de acomodación, constituido por el binomio individuo-sociedad. En su opinión, las funciones principales son:

Función integradora.—Se adapta a la idea, ya señalada, de que el resultado de juicios diferenciales de jerarquía se convierte en pautas de cohesión o unificación societal, pues supone el manejo de valores comúnmente aceptados.

Función instrumental o adaptativa.—La estratificación supone procesos en los que el orden social ha de asegurar la sujeción del individuo a sus tareas institucionales. Implica una acomodación al ambiente social estratificado y a la administración de los recursos sociales (incentivos y controles) para el cumplimiento de sus fines que se traducen en participar en «un sistema de desigualdad social institucionalizada» (Merrill, 1974).

Puesto que los requerimientos adaptativos hacia la estratificación implican una relación entre la participación individual, para el mantenimiento del orden social, y el necesario vínculo de los sujetos hacia el cumplimiento de sus tareas institucionales, tal función se desdobra en estas dos:

Función de participación.—Reproductora del orden social, la desigualdad se perpetúa virtualmente a sí misma.

Función de control.—Representa la garantía social de que las transgresiones a las pautas de estratificación serán penalizadas (Johnson, 1973). La literatura sobre estratificación ha enfatizado este punto porque lo que se deduce de él es que las sanciones serán distribuidas de modo «razonablemente desigual», en base a supuestos intrínsecos a las sociedades y no de naturaleza universal; pintoresca situación que ha sido denunciada reiteradamente por los teóricos del conflicto y que constituye una de las más sólidas razones para hacer tambalear alguno de los más preclaros argumentos funcionales.

Frente a estas funciones señaladas, pueden oponerse un conjunto de disfunciones que revisan las aportaciones funcionales en el estudio de la estratificación.

Una de las más importantes críticas al criterio funcional fue formulada por M. Tumin (1953), quien advirtió seriamente del peligro que supone buscar explicaciones que tienen su base en condiciones histórico ambientales y «que surgen en gran parte por casualidad y persisten por impulsos sociales impersonales».

Este autor señala que existen funciones negativas importantes de la desigualdad social:

1. Los sistemas de estratificación limitan el aprovechamiento de talentos disponibles. Resulta del desigual acceso a una motivación apropiada.

2. Los sistemas de estratificación limitan los recursos productivos de la sociedad (no mejoran la igualdad de oportunidades).

3. Los sistemas de estratificación suministran a la élite el poder político necesario para obtener una ideología que legitime el orden social.

4. Los sistemas de estratificación distribuyen desigualmente las autoimágenes en la población. El resultado es que limitan el desarrollo creativo de sus miembros.

5. Los sistemas de estratificación aumentan la hostilidad, suspicacia y desconfianza entre los miembros de una sociedad.

6. Puesto que el prestigio afecta a la identificación grupal del individuo, también se distribuye desigualmente el sentido de pertenencia al grupo.

7. Si lealtad y posición social están asociados directamente, los sistemas de estratificación funcionan distribuyendo la lealtad desigualmente.

8. Los sistemas de estratificación distribuyen desigualmente en la población las motivaciones para la participación social.

No es de extrañar que las disfunciones sean acaso más evidentes que las funciones. Johnson (1973) señala como disfunciones más importantes:

a) Siendo la familia una unidad de clase y operando en ella el principio de status adscrito no se garantiza, por razones biológicas, la idea de capacidad y talento. Dicho de otro modo, «es incorrecto afirmar que un sistema de estratificación social asegura automáticamente que las personas más calificadas lleguen a desempeñar los papeles más funcionales (importantes)» (Merrill, 1974).

b) La tendencia a la acumulación de bienes y recursos de las élites limita fuertemente el acceso de los más idóneos funcionalmente. Se da, implícitamente, una mala distribución de recompensas e incentivos.

c) La mala distribución de recompensas es especialmente desigualitaria para aquellos cuya contribución funcional es relevante.

B. Barber (1964) ha señalado, con vigor, que las situaciones disfuncionales provienen principalmente de las siguientes fuentes:

a) La presencia de mezcla en los sistemas de valores introduce elementos disfuncionales en la estratificación.

b) Partes de la estructura de un sistema social pueden entrar en conflicto entre sí o llegar a limitarse recíprocamente. De ahí que el sistema estratificacional pueda encontrarse con relaciones notoriamente disfuncionales entre sus partes.

Teorías de estratificación

Bajo la rúbrica general de «teorías de estratificación», es frecuente encontrar variadas perspectivas sociológicas y psicosociales que afrontan la ingente tarea de establecer cuáles son los principios por los que una sociedad mantiene zonas de la vida institucional en estructuras jerarquizadas o estratos y cuáles son los elementos esenciales que permiten distinguir unos de otros.

Es común asistir a intentos de explicación vinculados a orientaciones específicas o a grandes corrientes sociológicas insertando las bases de la estratificación en su particular marco teórico. Con el título de teoría de clases, teorías de estratificación, modelos de status, etc., nos introducen por entramados argumentales que, a veces, se separan de su intención original: la de dar explicación general a las fuentes de desigualdad en el seno de la vida social. Desde este supuesto, son escasas las verdaderas teorías de estratificación con que contamos y muchos los ejercicios que confunden estratificación con estrato, estructura con posición, papel con status.

Vamos a exponer aquí, sumariamente, las principales teorías que explican cómo es que las sociedades mantienen diferencias institucionales entre sus miembros y cuáles son los principios que permiten tales diferencias.

Teoría funcional

En el proceso de explicación funcionalista, la naturaleza de la sociedad es la de dar respuesta a las necesidades humanas. Desde su proclamada vocación para ser la fuente de las satisfacciones individuales, la estructura social se constituye en el marco primordial de la adaptación y en un modelo de congruencia caracterizado por la autosuficiencia y la autointegración.

Desde aquí, la teoría funcional afirma la existencia de lugares y posiciones que se concatenan para el mantenimiento, adquisición y distribución de los recursos sociales, pero también para la reproducción del orden social que los contiene. (W. Buckley, 1959). La estratificación aparece «como un aspecto generalizado de la estructura de todos los sistemas sociales» (Littlejohn, 1972).

Muchos autores funcionalistas (Parsons, Warner, Davis y Moore, Barber) han intentado la constante demostración de la necesidad funcional de las instituciones y de su relevante papel en la vida individual y colectiva. La importancia de la posición social, tanto expresiva como instrumental, se reduce a una explicación lineal sobre las aptitudes y capacidades individuales, así como sobre la forma de garantizar el mejor ejercicio de tales cualidades.

Básicamente, las principales afirmaciones teóricas se postulan como:

1.º La estratificación social, distribución desigual de recompensas y prestigio, es funcionalmente necesaria y constituye un rasgo universal y permanentemente de la sociedad.

2.º La estratificación es necesaria como mecanismo para ubicar a los individuos en posiciones que son socialmente importantes. Prestigio y recompensas materiales actúan como los principales estímulos.

3.º La existencia de este mecanismo asegura que las posiciones más importantes estén ocupadas por los más capacitados o cualificados.

Las principales críticas a la teoría funcional se sitúan preferentemente contra la función instrumental de la estratificación, ya que se discute seriamente si la secuencia recompensas-capacidad mantiene una relación directa (Tumin, 1953; Cuber y Kenkel, 1954; Reissman, 1954).

Igualmente, la universalidad funcional ha sido rechazada por aportaciones transculturales o devaluada por la generalización de la relación «motivaciones versus estratificación»: «... quizá se pueda decir que representan la naturaleza americana de la clase media contemporánea; pero no corresponden a nada universal en la naturaleza humana» (Newcomb, 1950).

Teoría marxista

La teoría marxista de la estratificación se inserta en el modelo omnicompreensivo del mundo social ex-

puesto por K. Marx. El reconocimiento de estratos o clases adquiere un efecto dinámico, puesto que, frente a la idea gráfica y sincrónica funcional del orden y equilibrio sociales, se afirma que la desigualdad de los recursos deviene en desigualdad de la adquisición y distribución de los mismos.

El reconocimiento de la existencia de clases sociales, que, como se sabe, no es un descubrimiento de Marx, pertenece propiamente al desarrollo de su método histórico: «En las anteriores épocas históricas encontramos casi por todas partes una completa división de la sociedad en diversos estamentos, una múltiple escala gradual de condiciones sociales» (Marx y Engels, *El Manifiesto Comunista*).

El origen de las desigualdades es histórico-ambiental y emerge de las condiciones sociales generadas según el modo en que se producen bienes y recursos. Esto marca el estilo de la dinámica social: «En todas las formas de sociedad, es una producción determinada y las relaciones engendradas por ellas las que asignan a todas las otras producciones y a las relaciones engendradas por ellas su rango y su importancia» (Marx, *Contribución a la Crítica de la Economía Política*).

La producción y la reproducción sociales son la base real sobre la que se fundamentan los procesos de dominio y la distribución de los recursos. El resultado es la formación de clases con un protagonismo histórico desigual: «Todas las clases que en el pasado lograron hacerse dominantes trataron de consolidar la situación adquirida sometiendo a toda la sociedad a las condiciones de su modo de apropiación» (Marx y Engels, *El Manifiesto Comunista*).

El resultado histórico de la desigualdad es un conflicto inevitable y permanente entre las clases sociales, que se caracteriza en las experiencias de la vida social por el estigma del dominio y la opresión: «Todas las sociedades anteriores, como hemos visto, han descansado en el antagonismo entre clases opresoras y oprimidas. Mas, para oprimir a una clase, es preciso asegurarle unas condiciones que le permitan, por lo menos, arrastrar su existencia de esclavitud» (Marx y Engels, *El Manifiesto Comunista*).

Por todo ello puede decirse que la teoría marxista de las clases representa la más genuina, aunque no la única, doctrina del conflicto social.

Si en la teoría funcional el lema es «la desigualdad dentro de un orden», en la teoría marxista se afirma «la desigualdad como desorden estructurado».

Aunque no se dispone de una definición expresa dada por Marx, puede decirse que la clase social es un conjunto de personas que realizan la misma función en la producción. Lenin completó esta idea formalizándola conceptualmente: «Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que en su mayor parte las leyes refrendan y formalizan), por el papel que desempeñan en la organización social del traba-

jo y, consiguientemente, por el modo de percibir y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen» (Lenin, *Una Gran Iniciativa*).

Sintéticamente, los argumentos principales de la teoría de clases marxista son:

1. Las clases sociales son categorías analíticas. Se insiste en que el conocimiento de las clases sociales conduce al conocimiento de las estructuras y los procesos dinámicos de la sociedad (Dahrendorf, Gurvitch).

2. La clase social es una categoría histórica, lo que significa que va unida al desarrollo de la sociedad. Por ello, existen diferentes clases en formaciones socioeconómicas específicas según las épocas históricamente consideradas. Representan las principales contradicciones de la sociedad: «son agrupaciones de interés que surgen de ciertas condiciones estructurales, que intervienen como tales en los conflictos sociales y contribuyen a las transformaciones de las estructuras sociales» (Dahrendorf, 1974).

3. La posición social de los individuos se halla sobredeterminada por la relación con los medios de producción. Esto proporciona la experiencia crucial de la vida y la distancia social entre los grupos, estratos o clases. Los antagonismos existentes y el marco de la realidad producen ideas y creencias (conciencia) que conducen a la definición de un proceso conflictivo de diversas implicaciones:

a) Conflictos sobre la distribución de recompensas económicas.

b) Comunicación de ideas y creencias de los individuos con la misma posición de clase.

c) Crecimiento de la conciencia de clase (cohesión y lazos duraderos de solidaridad).

d) Insatisfacción colectiva de la clase trabajadora que se considera víctima explotada.

e) Establecimiento de una organización política como resultado de la maduración de tal conciencia de clase.

La teoría de clases de K. Marx ha sido discutida ampliamente por todas las corrientes sobre la estratificación, teniendo especial significación aquellas que se refieren al valor predictivo de su clasificación (Wesolovski, Dobriner, Davis), así como a las consecuencias de su evolución histórica (Bottomore, Marshall, Barber, Schumpeter).

Por otro lado y desde perspectivas fundamentadas en la teoría marxista de clases, no son pocas las alternativas críticas que ofrecen tanto una revisión histórica del método estratificacional (Dahrendorf, Poulantzas, Baran) como de aquellos postulados que afectan a las relaciones entre estructura social, valores e ideología (Korsch, Althusser, Marcuse, etc.).

La teoría de Max Weber

La contribución que Max Weber ha hecho a la comprensión de la estratificación social desde sus escri-

tos más sobresalientes (1922, 1956) y el modo como ha concebido la naturaleza de la diferenciación partiendo de la concepción sociogénica de dominación y poder, ha sido clasificada dentro de la corriente doctrinal del conflictivismo (Marshall, Dahrendorf, Wössner).

Sus argumentos conducen a pensar que cualquiera que sea su forma, la estratificación es una manifestación de la distribución desigual del poder. En realidad, la posición de Weber ha sido equivocadamente equiparada a la de Marx, con la que tiene indudables diferencias, como son sus ideas en torno a las fuentes de poder o a la importancia de las relaciones sociales en el sentido de la historia. Aún así, la teoría weberiana puede considerarse como uno de los brazos doctrinales que sustentan las posiciones conflictivistas sobre el poder y las luchas en torno a él. Weber (1969) distingue tres componentes esenciales en la estructura estratificacional:

A) Las clases sociales.—Son formaciones o estratos que aparecen en el contexto de situaciones de mercado. Coincide con Marx en distinguir dos categorías básicas definidas por la posesión o propiedad de los medios de producción, si bien admite la existencia de diferenciaciones de clase fundamentadas en la cantidad de ingresos o fuentes de bienes. Habla así de arrendatarios e industriales, trabajadores especializados o no especializados, etc.

B) Los grupos de status.—Han sido explorados concienzudamente por Weber. En sentido estricto, los grupos de status se encuentran en dimensiones distintas a las clases. Los grupos de status no surgen de una situación vinculada a los principios de mercado, sino a la esfera del honor social. Se distinguen, por tanto, en base al prestigio y sus grados.

Las relaciones entre los grupos de status y las clases son difíciles de designar. Un grupo de status puede contener miembros de clases diferentes, precisamente porque la clase económica se califica por la riqueza, ingresos, precio, capital, mercado; mientras que el status se halla relacionado con la reputación, nobleza, exclusividad, deferencia, respeto. El prestigio inherente a los grupos de status pertenece al ámbito de las relaciones sociales de contenido simbólico, valorativo o socio-cultural, la clase está basada esencialmente en una dimensión económica.

C) Partido.—Al designar la noción de partido, Weber afronta el problema del poder como yuxtaposición a la clase y al status para marcar sus diferencias (Littlejohn, 1972). La clase y el status influyen recíprocamente en el orden social y en su dinámica, mientras que la acción de los partidos está orientada hacia la adquisición de poder social «...tienden a influir en una acción comunal, sin importar cuál es su contenido» (Weber, 1946). Es una categoría que supone la organización de los sistemas de estratificación en términos de dominación formal, de poder. En sentido estricto, el partido representa una orientación explícita sobre las reglas que rigen la organización comunal. Como sus finalidades implican a toda la comunidad, los partidos pueden representar

intereses a través de la situación de clase y la situación de status, pero son independientes de estas dimensiones de estratificación (Weber, 1947).

La clasificación weberiana supone un meritorio esfuerzo de categorización espacial de contenido nomológico. Se observa que existe un esquema tridimensional que permite ordenar a los individuos dentro de la estructura social. Alguna de las críticas a este modelo han partido precisamente de tal contraste tridimensional, cuando se pretende deducir de él grados de jerarquización, cuya ubicación resulta dudosa por la interpenetración de las categorías de estratificación (Dahrendorf, Mills, Coser). Otras críticas se contraponen a la anterior, al reseñar que la confusión no se produce por la superposición conceptual entre poder, riqueza y prestigio, sino «por la prolongada imprecisión de la terminología de la estratificación» (Runciman, 1971).

A pesar de ciertos elementos de inconsistencia, la posición de Weber ha supuesto la admisión generalizada de la autonomía de las relaciones de dominación en el seno de las formaciones sociales y el reconocimiento de su magnitud real en las sociedades modernas y en los sistemas de producción social burocratizados.

Una propuesta transaccional: G. Lenski

Gerhard Lenski (1966) ha planteado una tesis de integración, más conocida por teoría distributiva, que permite reunir en un tronco común aspectos diferenciales de las posiciones funcionalistas y conflictivistas. Aunque se ha señalado que sus explicaciones son originales (Allardt, 1971), en nuestra opinión no son otra cosa que una propuesta transaccional de unificación, o una síntesis de corrientes sociológicas establecidas allí donde las diferencias son conciliables.

En la teoría de Lenski se afirma que la esencia de la estratificación es el estudio del proceso distributivo en la sociedad. La cuestión es «¿quién recibe qué, y por qué?» La distribución concierne a bienes, servicios, posición y poder.

Los principios básicos a partir de los que se extienden los sistemas de estratificación son necesidad y poder.

En las sociedades más sencillas, los bienes y servicios se distribuyen según la necesidad. A medida que las sociedades van haciéndose más complejas y aparecen excedentes, lo que define la jerarquización social es el privilegio atribuido para controlar la distribución de estos bienes y servicios excedentarios. Se entiende que el concepto de privilegio así explicado es una estructura de poder sobre los recursos.

En cierto sentido, se trata de una proposición dinámica o histórica. A medida que la evolución social conduce desde las sociedades más primitivas a las más complejas, la tipología de cambio se explica en-

tre los dos polos — necesidad y poder— que expresan también la naturaleza de la distribución de los recursos: las sociedades sin excedentes no conocen la desigualdad económica, en tanto que en las sociedades modernas la complejidad impide el control colectivo del proceso de distribución, lo que genera privilegios, poder y conflicto.

Lenski ha intentado ejemplificar su teoría mediante la elaboración de un sistema de sociedades por estratificación según sus categorías causales. El resultado es una comparación de cuotas de desigualdad como inversión material.

Como ya dijimos, el modelo de Lenski es un intento de aunar posiciones doctrinales ya conocidas. Después de todo, lo que hay en la base de la desigualdad es la formación de excedentes, aspecto ya señalado por Marx en su teoría de la plusvalía. Por otro lado, no explica suficientemente cuáles son las razones «sociales» que dan origen al privilegio y al poder de control sobre los recursos, bienes o atribuciones.

Igualmente confuso resulta relacionar la cantidad de excedente y de poder a través de la noción de privilegio sin explicar si las diferencias de privilegio abocan a diferencias de poder o al contrario, y cuál es la estructura sociológica de distribución a partir de la que puede seguirse la pauta de desarrollo entre poder y recursos.

Indicadores y modelos de estratificación

Las principales teorías expuestas sobre los principios que rigen la desigualdad social y la distribución de bienes y recursos mantienen, explícitamente, sendos modelos de estratificación que definen el número o las condiciones bajo las que aparecen y se reproducen «estratos», «clases» y «grupos definidos por su posición social». Sin embargo, la cuestión de responder a cuántas clases o estratos hay, o cuál es el modelo exacto de clasificación de los grupos sociales, es enormemente problemática. La dificultad procede no sólo del marco teórico en que se encuadran, sino, aún dentro de éste, del modo cómo las distintas contribuciones doctrinales proponen modulaciones de intensidad o graduación en el seno de los estratos discernidos. En este sentido, la nitidez de los modelos de estratificación afecta a varios aspectos:

a) A los conceptos esenciales que definen los principios por los que se rige la desigualdad social o la distribución diferencial de bienes, recursos, premios, etc.

b) Al marco referencial de las formaciones sociales donde se dan los procesos de clase, su dimensión histórico-ambiental y su grado de desarrollo.

c) A los conceptos «internos» que relacionan las condiciones de clase y la red de posiciones que definen el rango, la jerarquía, la ubicación intra-estratos.

d) Al grado e intensidad de contenido en la formación de estratos, como resultado de observaciones e investigaciones en la aplicación de las anteriores propuestas.

Por lo que se refiere a los indicadores sociales, es decir, a las estimaciones y mediciones que relacionan los atributos de clase, el problema principal no es la ambigüedad precisamente, sino la profusión de índices y estimadores que reflejan el interés con que los investigadores han emprendido el estudio de la estratificación y la multiplicidad de sus orientaciones (Barber, 1964; Mayer, 1955).

Presentaremos aquí los modelos e indicadores más significativos de la literatura sociológica y psicosocial, así como las investigaciones más relevantes en torno a ambos aspectos.

Modelo de Marx

K. Marx presentó un modelo de clases de naturaleza dicotómica. Distinguió dos clases: los capitalistas o burgueses y los proletarios o trabajadores. Aunque se ha discutido si la clasificación es excluyente o unitaria (Gurvicht, 1973; Bottomore, 1975), la polaridad de clases marca «en última instancia» la pauta básica de desarrollo: «La relación directa entre el trabajo y sus productos es la relación entre dinero y los objetos de la producción y la producción misma es, simplemente, una consecuencia de esta primera relación» (Marx, *Primer Manuscrito Económico Filosófico de 1844*).

Cabe decir que esta clasificación es analítica en su implicación (dos clases) e histórica en su designación (burgueses y proletarios en el sistema capitalista).

Los criterios de medición de pertenencia a una clase se hallan supeditados a la prioridad de los medios de producción y, consiguientemente, las escalas que describen la posición de clase se construyen en base a los supuestos anteriores. Las investigaciones de clases a que ha dado lugar la metodología marxista son innumerables.

Modelo de Warner

W. Lloyd Warner (1949) y colaboradores propusieron un sistema de estructura de status en la comunidad desarrollando diversos criterios «objetivos». El resultado fue la elaboración de un índice de características de status compuesto por los siguientes factores: ocupación, ingresos, tipo de vivienda y distrito residencial. De todo ello se obtuvo un modelo de estratificación que distinguía seis clases: alta superior, alta inferior, media superior, media inferior, baja superior y baja inferior.

El éxito de la clasificación de Warner y sus seguidores produjo un gran número de investigaciones sobre estratos orientados a las sociedades modernas. Aun hoy son de uso común las clasificaciones basadas en este modelo. Con pequeñas variaciones, se distinguen tres clases (alta, media, baja), cinco, siete o nueve, conservando los estra-

tos, polarizados y el intermedio, y extendiendo o comprimiendo los estratos considerados, según cada investigador.

Modelo de Centers

Los modelos precedentes evalúan la pertenencia a un estrato o clase en virtud de elementos que pueden ser maerializados en base a ciertas características de status. La medición es, ante todo, una tarea de «objetivación» de la posición social.

Richard Centers (1949) introduce una interesante perspectiva psicológica en la clasificación y medición de clase. Aun cuando otros autores han destacado las diferencias psicológicas en la pertenencia de clase, Centers hace relevante la consideración de la conciencia de clase como mecanismo «interno» de asociación entre el individuo y su posición en la estructura estratificacional. Supone una propuesta de autoidentificación a lo largo de un continuo dimensional de conciencia subjetiva, de pertenencia a una clase.

Este esquema presenta la actualización del mecanismo ya considerado de la conciencia de clase en Marx, aplicado preferentemente en las sociedades industriales. Por otro lado, más que un modelo de estratificación del que puedan deducirse estratos precisos, es un modo de considerar la medida subjetiva en diversos esquemas de estratificación.

En general, los distintos modelos de estratificación hacen hincapié en formas jerarquizadas que manifiestan la existencia de estratos superiores, intermedios e inferiores. Los investigadores se han ocupado ampliamente de estudiar estos estratos, incluso de modo especializado e interno. Así, es amplia la literatura que se ha ocupado de las clases altas y, en especial, del problema de las élites (Pareto, Mosca, Michells), sus relaciones con el poder social y político (Mills, Fotia, Zapf, Kolinsky, Wolpe), su interpretación institucional e internacional (Bottomore, Dahrendorf, Bell, Poulantzas). El estudio de la emergencia social de las clases medias y de su importancia en los procesos sociales básicos se hace cada vez más relevante por su contribución en el proceso de reproducción social e institucional (Hamilton, Straus, Faris, Reissman).

El proceso de medición y escalonamiento en la investigación de la ubicación de clase es cada vez más acusado. Las técnicas de medición de clase son muy numerosas y sofisticadas. No obstante, pueden distinguirse algunos criterios básicos, de orden metodológico, que permiten descubrir cuáles son los principios más comunes a partir de los que se evalúan las posiciones sociales, la jerarquización y la clase social:

a) Enfoque objetivo.—La medición de la posición o pertenencia a una clase se evalúa por indicadores que no dependen del sentimiento o la conciencia individual, sino de características precisas, como son los ingresos, ocupación, nivel educacional, etc. Se dan dos formas principales de escalamiento: unidimensional y multidimensional. En la pri-

mera, se considera como esencial una característica que viene a sintetizar el lugar estratificacional ocupado. Fruto de estos análisis y de las investigaciones sobre criterios unidimensionales, fueron las escalas de Edwards, Minnesota, Chapin, etc. Más conocidas y habituales son las escalas de evaluación basadas en diversas características de status social cuya producción técnica es muy numerosa (Robinson et al., 1973).

b) Enfoque subjetivo.—Lo que se indaga en este marco es la percepción del individuo respecto a su propia posición en el sistema de estratificación. Se trata de medir en base a las dimensiones de autclasificación, autoidentificación o ubicación personal.

Las investigaciones sobre este punto son menos numerosas que las basadas en criterios objetivos, pero, no obstante, existen relevantes contribuciones sociológicas y psicosociales a este enfoque entre las que destacan las relativas a escalas ocupacionales (Counts, 1925; Deeg y Paterson, 1947; Welch, 1949; Inkeles y Rossi, 1956; Hodge, Siegel y Rossi, 1964) y las relativas a conciencia de clase e identificaciones simbólicas.

En el enfoque subjetivo, las técnicas de evaluación unidimensionales han sido más eficaces que los diseños realizados dentro del enfoque subjetivo.

c) Enfoque referencial.—Dado que el prestigio supone valoraciones de la gente respecto a una posición social y la atribución consiguiente hacia quien la ocupa, lo que aquí se mide es la reputación o evaluación que las personas hacen acerca de los otros. Se pide a los individuos que ordenen las posiciones o características que se le presentan en rangos o escalas jerarquizadas.

Los individuos se constituyen en jueces de la pirámide social, del número de estratos observables y del prestigio atribuido a cada posición social. Su planteamiento permite soslayar ciertas lagunas de los enfoques anteriores. Esta técnica parte de presupuestos que no son fáciles de controlar:

- Que todos los que clasifican conocen a la mayoría de quienes han de clasificar.
- Que usan criterios de valoración comunes o similares.

No obstante las dificultades que estos dos aspectos representan, las investigaciones de este tipo, no muy frecuentes, son buenos ejemplos de evaluación relacional en pruebas de evaluación por jueces, así como de los aspectos relativos a los símbolos de posición de clase, los estilos de vida en las clases sociales y la cultura de clase (Parsons, Chapin, Mills, Hawthorn).

Referencias

- Allardt, E. (1971): «Teorías sobre estratificación social», 19-32. En J. A. Jackson et al.: *Estratificación social*, Barcelona, Península.

- Barber, B. (1964): *Estratificación social*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bendix, R., y Lipset, S. M. (1972): *Clase, status y poder*, Madrid, Euramérica.
- Bottomore, T. B. (1973): *Las clases en la sociedad moderna*, B. Aires, La Pléyade.
- Bottomore, T. B. (1975): *Marxist sociology*, London, British Sociological Association.
- Broom, L., y Selznick, Ph. (1968): *Sociology*, N. York, Harper and Row.
- Buckley, W. (1959): «Social stratification and the functional theory of social differentiation», *American Sociological Review*, 3, 369-375.
- Centers, R. (1949): *The psychology of social classes*, Princeton University Press.
- Counts, G. S. (1925): «Social Status of occupations», *School Review*, 33, 16-27.
- Cuber, J. F., y Kenkel, W. F. (1954): *Social stratification in the United States*, N. York, Appleton-Century-Crofts.
- Dahrendorf, R. (1974): *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, Rialp.
- Davis, K. (1942): «A conceptual analysis of stratification», *American Sociological Review*, VII, 309-321.
- Davis, K. (1949): *Human society*, N. York, Macmillan Company.
- Davis, K., y Moore, W. E. (1945): «Some principles of stratification», *American Sociological Review*, 2, 242-249.
- Deeg, M. E., y Paterson, D. G. (1947): «Changes in social status of occupations», *Occupations*, 25, 205-208.
- Dobriner, W. M. (1975): *Estructuras y sistemas sociales*, México, Trillas.
- Gerth, H., y Mills, C. W. (1963): *Carácter y estructura social*, B. Aires, Paidós.
- Gurvitch, G. (1973): *El concepto de clases sociales de Marx a nuestros días*, B. Aires, Nueva Visión.
- Hodge, R. W.; Siegel, P. M., y Rossi, P. M. (1964): «The occupational prestige in the United States», *American Journal of Sociology*, 70, 286-302.
- Inkeles, A., y Rossi, P. H. (1956): «National comparisons of occupational prestige», *American Journal of Sociology*, 61, 329-339.
- Jackson, J. A.; Shils, E., y Abrams, M. (1971): *Estratificación social*, Barcelona, Península.
- Johnson, H. M. (1973): *Sociología*, B. Aires, Paidós.
- Kahl, J. A. (1957): *The American class structure*, N. York, Rinehart.
- Lenin, V. I. (1979): *Obras escogidas*, Moscú, Progreso.
- Lenksi, G. (1966): *Power and privilege*, N. York, McGraw-Hill.
- Littlejohn, J. (1972): *Social stratification*, London, George Allen and Unwin.
- Marx, C., y Engels, F. (1975): *Obras escogidas*, Madrid, Fundamentos.
- Marx, C., y Engels, F. (1978): *Obras escogidas*, Moscú, Progreso.
- Mayer, K. B. (1955): *Class and society*, Doubleday.
- Merrill, F. E. (1974): *Introducción a la sociología*, Madrid, Aguilar.
- Newcomb, Th. (1950): *Social psychology*, N. York, Dryden Press.
- Parsons, T. (1959): *The social system*, N. York, Free Press of Glencoe.
- Reissman, L. Class (1954): «Leisure and social participation», *American Sociological Review*, 19, 76-84.
- Robinson, J. P., et al. (1973): *Measures of occupational attitudes and occupational characteristics*, University of Michigan.
- Runciman, W. G. (1971): «Clase, "status" y poder», 33-75. En J. A. Jackson et al.: *Estratificación social*, Barcelona, Península.
- Stavenhagen, R. (1971): «Clases sociales y estratificación», 169-189. En N. Binbaum et al.: *Las clases sociales en la sociedad capitalista avanzada*, Barcelona, Península.
- Tumin, M. M. (1953): «Some principles of stratification: a critical analysis», *American Sociological Review*, 18, 387-393.
- Wallner, E. M. (1975): *Sociología*, Barcelona, Herder.
- Warner, W. L., et al. (1949): *Social class in America*, Chicago, Science Research Associates.
- Weber, M. (1946): *Essays in sociology*, Oxford University Press.
- Weber, M. (1947): «Class, status, party», 180-195. En H. H. Gerth y C. W. Mills: *From Max Weber: essays in sociology*, London, Kegan Paul.
- Weber, M. (1969): *Economía y sociedad*, México, FCE.
- Welch, M. K. (1949): «The ranking of occupations on the basis of social status», *Occupations*, 27, 237-241.